



Turismo - Vacanze, report Assocamp: il turismo in camper cresce e conquista nuovi utenti

Roma - 25 giu 2026 (Prima Notizia 24) Le preferenze dei vacanzieri si evolvono verso viaggi flessibili, con un crescente interesse per i veicoli ricreazionali, favoriti da costi e libertà.

Le preferenze dei vacanzieri registrano una significativa evoluzione dei costumi, spingendo un numero sempre maggiore di persone verso formule di viaggio dinamiche e slegate dai vincoli delle prenotazioni tradizionali. I dati emersi dall'ultimo monitoraggio di settore diffusi da Assocamp evidenziano come i veicoli ricreazionali stiano intercettando fette di pubblico storicamente legate a soluzioni di villeggiatura di tipo residenziale o alberghiero. Questa tendenza, analizzata in concomitanza con le più recenti rilevazioni statistico-sociali sulle intenzioni di viaggio degli italiani per la stagione corrente, fotografa una mutazione profonda dovuta anche al contesto macroeconomico complessivo, in cui l'incertezza sui budget familiari e le problematiche legate ai trasporti aerei spingono a ripensare le modalità di spostamento. I dati raccolti sul campo indicano che la fetta più consistente dei neofiti del settore proviene dalle esperienze dell'ospitalità alberghiera o dei complessi residenziali balneari e montani, decidendo di mutare radicalmente l'approccio al soggiorno. Secondo le risposte fornite dalla rete dei rivenditori associati alla federazione nazionale Assocamp, la maggioranza assoluta di chi decide di investire o noleggiare un mezzo proviene dal turismo tradizionale, preferendo questa soluzione alle classiche sistemazioni in camera o nei villaggi, mentre una quota pari al 38,5% opta per questa modalità per affrancarsi dalla gestione delle abitazioni di proprietà destinate alle vacanze. La motivazione cardine di questa transizione risiede quasi interamente nella rivendicazione di un'assoluta flessibilità negli spostamenti e nella gestione della quotidianità. La ricerca di spazi aperti e l'esigenza di assecondare le proprie passioni sportive o familiari senza subire condizionamenti esterni pesano in modo determinante sulle decisioni d'acquisto. Oltre il 65% dei gestori dei punti vendita interpellati da Assocamp concorda sul fatto che l'attrattiva maggiore per la nuova clientela risieda nella facoltà di tracciare percorsi e variare le tappe del viaggio in tempo reale, svincolandosi totalmente dalle rigidità degli orari delle grandi strutture d'accoglienza. Accanto a questo fattore, l'opportunità di muoversi portando con sé i propri amici a quattro zampe o i supporti tecnici per le attività outdoor rappresenta un valore aggiunto insostituibile per quasi la metà degli utenti della strada, unito al desiderio di ridurre l'impatto dei costi dei pernottamenti e di riscoprire un legame genuino con il territorio.

(Prima Notizia 24) Giovedì 25 Giugno 2026